

瑞幸为什么去美股上市国内公司为什么都要去美股上市-股识吧

一、国内公司为什么都要去美股上市

我还是觉得美股比国内的股票要成熟一些，你要是想玩的话，可以去老虎证券上面开个户，他们还是比较有实力的，佣金也要低一些。

二、请问瑞幸咖啡股票代码是多少，怎么认购？

瑞幸咖啡暂时还未上市。

今年4月22日瑞幸咖啡递交赴美上市招股书，将登陆纳斯达克，股票代码“LK”，计划在5月16日定价，5月17日挂牌上市，现在可以在富途证券注册港美股账户，开通Futu Inc. 同名账户，参与瑞幸咖啡新股认购。

三、上市为什么要去美国

那里上市门槛低，但以后监管严，但是募集的资金一般比中国要多，比如这次阿里巴巴想到美国纽交所上市，现在还没有开市，价格已经炒到60多美元一股，也就是300多元人民币啦。

四、为什么选择到美国上市

怎么上市？股份有限公司上市条件：

根据我国《公司法》的规定，股份有限公司申请其股票上市必须符合下列条件：

- 1、股票经国务院证券管理部门批准已向社会公开发行；
- 2、公司股本总额不少于人民币5000万元；
- 3、开业时间在三年以上，最近三年连续盈利；

原国有企业依法改建而设立的，其主要发起人为国有大中型企业的，可连续计算；

- 4、持有股票面值达人民币1000元以上的股东人数不少于1000人，向社会公开发行的股份达公司股份总数的25%以上；
- 公司股本总额超过人民币4亿元的，其向社会公开发行股份的比例为15%以上；
- 5、公司在最近三年内无重大违法行为，财务会计报告无虚假记载；
- 6、国务院规定的其他条件。

满足上述条件可向国务院证券管理审核部门及交易所申请上市。

选择在美国上市的原因也很简单，以百度为例吧按照中国的《证券法》，企业上市，首先要满足三年连续盈利的记录，但是，百度在2003年才宣布盈利，如今盈利的记录不过只有2年而已。

到今年3月，百度的一季度净利润才只有30万美元，相当于240万元人民币，如果简单按照四个季度推算，全年利润不过1000万元，在中国，这绝对属于微型公司，根本就没有资格上市。

同样，中国证券法要求股本总量5000万股，百度的股本不过3230万元（尽管是美元），同样没有上市资格。

中国的上市公司必须有正的净资产，而百度到2004年度，其股东权益为负40万美元，也没有上市资格。

即使到2005年一季度末，其试算的净资产也不过64.6万美元，相当于523万元人民币，更加不可能在中国上市。

五、为什么都去美国上市

你应该是看了最近的什么京东商城啊 阿里巴巴啊

聚美优品啊等国外上市新闻，发的感慨吧，他们都是互联网公司：1) 国内许多互联企业在上市前都经历好几轮融资，其中都有海外风投机构的身影，为让其能顺利推出，国内公司普遍会采取离岸注册，股权结构都是外资；

2) 与国内市场审核制不同，美国资本市场采取注册制，对于拟上市公司不设盈利门槛。

只要你的公司业务高速增长，占据很大市场份额，即便亏损也能上市。

例如优酷在国内就上不了，因为根本无法满足盈利条件；

3) 从总体融资环境看，美国对于互联网公司、高科技公司普遍看好，并会给予高估值，优酷、360那么高的市盈率就是例子。

而且在美国再融资比较方便，优酷的轮融资就是例证。

除了上面三个主要原因，在美国上市时间短，不用排队，也不用支出各类“关系费”。

六、中国的bat为什么都在海外上市

1. 国外的投资环境好2.

已形成规模效应，成本不比国内上市高，所带来的名声也不是在国内上市所比的。

3. 受到了相关法规的限制，不得已选择。

七、互联网金融多家平台扎堆赴美上市，到底是为了啥

为什么要去美国上市?早先，P2P平台想在国内A股上市，不过国内监管环境下P2P平台上市渺茫，而且还有一大波传统企业排队上市，于是现在有上市之心的公司都把目光转向了海外。

目前来看，已经上市的三家平台都选择了从纽交所挂牌。

纽交所和纳斯达克，就相当于美国的主板和二板。

上市了有什么好处?最大的好处就是品牌效应，小冯妮儿认为这甚至能比获得融资更有价值。

平台在美国上市这事本身听起来就觉得高大上，前几家公司更是成为媒体关注的焦点，流量和品牌效应自带而来，后续平台可以以此给用户讲故事，「美国上市」成了最好的品牌背书。

上市前后平台标的收益率会怎样?纽交所对上市公司的要求很高，一般是成熟的大公司才有资格。

能否上市的关键条件之一是美国证监会SEC对企业的审核结果，而SEC相当关注财务数据和风险披露的真实性、准确性。

按照这个逻辑，能够去纽交所上市的企业实力也比较雄厚，而且在准备上市期间平台对财务数据会非常看重，会有一系列动作提高利润，其中就可能包括用加息等方式招揽用户，这个时候用户可以放心入手投资。

上市以后，大概率事件是平台会保证项目收益率的与市场一致，额外的活动会减少。

不过，最近传出的要去美国上市的平台都是以现金贷业务为最大盈利点，去招揽更多优质借款用户才是业务发力重点，而资金端的动作只能是配合。

现金贷业务多赚钱?闷声发大财的平台不在少数，像拍拍贷上半年放贷额17亿，大赚利润10亿。

八、瑞幸咖啡上市后二季度亏损6.8亿，上市亏损为何要上市？

虽然瑞幸咖啡一直在请明星代言而且在推广方面投入非常得大，而且对于用户的优惠也非常的大，就是想要获得更多的消费者，获得更多瑞幸的客户，这也就造成了第二季财报出来的时候，显示着瑞幸咖啡亏损了6.8亿，非常不令人乐观，但是我觉得上市是因为瑞幸咖啡有一定的潜在价值的。

归根到底，瑞幸咖啡做的是规模经济，瑞幸已经发展成为中国最大的咖啡连锁品牌，不管是门店数量还是售出杯量，都远远击败星巴克。

要知道，星巴克在中国发展了20年，而瑞幸从出生到现在还不到2年。

瑞幸咖啡董事陆正耀还表示：“这一仗打得漂亮，星巴克市值已经缩水100亿美元，如果星巴克给我们100亿美元的股票，我们就不打了”。

至目前，瑞幸已经拿下40城的业务实力，所到之处，都是连开几家，形成协同作战的效应。

我们理一理瑞幸现在的的数据，线下门店4500家，覆盖国内40座城市，共卖出2600万杯，总估值超10亿美元，仅凭这些数据和影响力，美国证券交易所能不让瑞幸上市吗？美国投资者从来不看现在是否盈利，他们只看未来，因为通过一买一抛，有人接盘就能获利，谁在乎公司的死活？这些数据和潜力无疑不在震撼和吸引着美国投资者和市场。

所以瑞幸咖啡即使在亏损状态还要上市的原因就是自己的潜在价值高，而且对于上市之后还能够更好的融资，对于瑞幸咖啡进一步扩大更加的有利。

参考文档

[下载：瑞幸为什么去美股上市.pdf](#)

[《美股贵金属龙头股有哪些》](#)

[《有鱼股票怎么入金》](#)

[《浙江什么股票》](#)

[《什么时候才可以申购小米的股票》](#)

[《华谊集团是不是国企》](#)

[下载：瑞幸为什么去美股上市.doc](#)

[更多关于《瑞幸为什么去美股上市》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/19144408.html>